

Cash.¹extra

Investieren
wie die Profis

Baufinanzierung

**Jetzt die
Zins-Chance
nutzen**

DER MARKT-REPORT

Niedrige Zinsen und passende Förderungen

DIE EXPERTEN-RUNDE

Finanzierungsbroker gewinnen Marktanteile

Cash.Extra **Baufinanzierung**
in Kooperation mit:

Deutsche Bank 

ING  DiBa
Die Bank und Du

prohyp 

QUALITY POOL
DAS PLUS FÜR FINANZDIENSTLEISTER

Wer an die Spitze will, braucht den Partner mit der besten Baufinanzierung.

Profitieren Sie von der Zusammenarbeit mit „Deutschlands bestem
Baufinanzierer“:

- Attraktives Vergütungsmodell
- Persönliche Ansprechpartner mit hoher Beratungsqualität in Ihrer Nähe
- Lösungen nach Maß – nicht nur für komplexe Immobilien-Finanzierungen

Für weitere Informationen vereinbaren Sie einen Termin unter
01818-10061* oder baufi.kontakt@db.com

Leistung aus Leidenschaft



Beste Bank

Bundesweit

Langfristige Zinsbindung
Baufinanzierung 2011

Deutsche Bank

Im Test: 70 Institute • Beleihung 75%
15 Jahre fest • Ausgabe 25/2011

**Wirtschafts
Woche**



*9,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz,
Mobilfunktarife können abweichen.



Das Feld ist bestellt

„Für langfristig angelegte Entscheidungen wie den Erwerb eines Eigenheims dürfte in 2011 bedeutsam gewesen sein, dass die Zuversicht der privaten Haushalte im Hinblick auf Beschäftigungs- und Verdienstperspektiven nicht durch die konjunkturelle Abschwächung beeinträchtigt wurde. Darüber hinaus war die Aufnahme von Hypothekenkrediten für private Haushalte zu weiterhin äußerst niedrigen Zinssätzen möglich.“

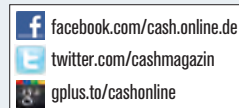
Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-136

eilrich@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-129



So urteilt die Deutsche Bundesbank in ihrem Monatsbericht vom Februar 2012 über die Rahmenbedingungen des vergangenen Jahres für Wohnimmobilienmarkt und Baufinanzierung in Deutschland.

Doch was erwartet uns 2012? Wie urteilen die marktführenden Experten, mit denen Cash. dieses

Extra zum Thema realisiert hat? Unsinso gehen sie davon aus, dass sich die Rahmenbedingungen nicht ändern – das heißt stabil positiv bleiben. Das macht die Lektüre des Roundtable-Gesprächs ab Seite 12 deutlich. Ein Tenor, in den die gesamte Finanzierungsbranche einstimmt, wie darüber hinaus die Titelstory ab Seite 4 aufzeigt.

Zeigen sich denn gar keine Wolken am Baugeld-Horizont? Doch, wenn auch noch undeutliche. Zum einen sind die mittelfristigen Konsequenzen einer weiter eskalierenden Euro- und Staatsschuldenkrise auf die Finanzierungszinsen derzeit noch nicht abzusehen. Zum anderen plant Brüssel aus Verbraucherschutzmotiven und negativen Erfahrungen in anderen EU-Ländern heraus eine europaweit einheitliche Richtlinie für Hypothekarkredite. Darin stehen immerhin Grundpfeiler des deutschen Baufinanzierungssystems wie die Vorfälligkeitsentschädigung und Festzinsbindung zur Diskussion – Ergebnis offen.

Abgesehen von diesen möglichen Wetterkapriolen scheint das Feld bestellt. Um die Ernte auch einfahren zu können, gilt es für die Marktteilnehmer jedoch, die richtigen Helfer einzuspannen. Diese heißen: flexible Produkte, passende Förderinstrumente und vor allem qualifizierte Beratung.

Viel Spaß bei der Lektüre, Ihr

Thomas Eilrich, stellv. Chefredakteur



Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen

Inhalt: Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Baufinanzierung erscheint als Beilage im Cash-Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen:

Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: Stefan Malzkorn, Ifo-Institut, Unternehmen. Stand: März 2012

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Der Run hält an

Die Rahmenbedingungen im Finanzierungsgeschäft bleiben günstig

6 „Die Baufinanzierung wird dieses Jahr noch attraktiver“

Bereichsleiterin Eva Grunwald zu den Lösungen der Deutschen Bank

9 „Das Beste aus zwei Welten“

Die ING DiBa präsentiert ihr neues Portal für Vertriebspartner

12 Roundtable-Gespräch

Experten diskutieren Chancen und Herausforderungen im Markt

16 „Baufinanzierungen erfolgreich vermitteln“

Dirk Günther, Geschäftsführer der Prohyp GmbH, im Gespräch

Der Run hält an

IMMOBILIENFINANZIERUNG Auch 2012 wird ein Jahr der Immobilie werden. Käufer und Bauherren können weiterhin mit äußerst günstigen Finanzierungskonditionen rechnen. Darlehen werden zunehmend flexibler. Baufinanzierungsbroker gewinnen weiter Marktanteile.

Auf den Jahresauftaktveranstaltungen der immobilienwirtschaftlichen Kongresse sahen die referierenden Volkswirte die Immobilie unisono als Profiteur der Euro- und Schuldenkrise. „Solange die Leute Angst haben, die Zinsen niedrig bleiben, der Arbeitsmarkt robust ist und attraktive Anlagealternativen fehlen, werden private und auch institutionelle Investoren auch weiterhin in Immobilien investieren“, sagte Ifo-Chef Hans-Werner Sinn.

Betongold contra Unsicherheit „Die bundesweite Preissteigerung für Wohnimmobilien und die attraktiven Finanzierungskonditionen haben zu einem regelrechten Run auf Immobilien geführt“, bestätigt Stephan Gawarrecki, Vorstandssprecher des Finanzdienstleisters Dr. Klein.

Mit 2011 ging ein Jahr historisch niedriger Zinsen zu Ende. „In 2011 haben Baugeldkunden in Deutschland massiv von der Schuldenkrise in Euro-land profitiert und Vorteile aus der Tatsache ziehen können, dass deutsche

Bundesanleihen von internationalen Investoren als letzter Hort der Sicherheit innerhalb des Euroraums gesehen wurden“, so Robert Haselsteiner, Gründer und Zinsexperte der Finanzierungsplattform Interhyp AG.

Dass Betongold im Fokus bleibt, signalisiert auch der „StimmungsindeX Baufinanzierung“ des Meinungsforschungsinstituts Forsa und der Comdirect Bank von Januar. Danach sehen derzeit 57 Prozent der Befragten einen guten Zeitpunkt für eine günstige Baufinanzierung, der höchste Wert seit Start des Barometers vor mehr als drei Jahren. Die günstigen Zinsen lassen die Attraktivität von Hypothekendarlehen steigen. Für 65 Prozent sind sie derzeit das bevorzugte Finanzierungsinstrument. Auf einen Bausparvertrag würden gegenwärtig 58 Prozent zurückgreifen.

„Die Finanzierungskonditionen sind historisch günstig“, bestätigt Dirk Günther, Geschäftsführer der Prohyp GmbH, der auf Finanzdienstleister fokussierten Tochter der Interhyp AG. „Immobilienkredite mit zehnjähriger

Sollzinsbindung sind für unter drei Prozent effektiv erhältlich.“ Vor wenigen Monaten hatte noch eine Vier vor dem Komma gestanden; im langfristigen Rückblick mussten Kreditnehmer auch schon fünf, sechs oder sieben Prozent bezahlen.

Das Zinsklima könnte sich aber eintrüben. Carsten Brzeski, Senior Economist der ING-DiBa in Brüssel, einer Interhyp-Schwester, verweist darauf, dass „die derzeit künstlich niedrigen Zinsen durch neue Schritte zur politischen Union und höhere Kapitalanforderungen für Banken leicht steigen könnten“. Brzeski ist jedoch davon überzeugt, dass das Baudarlehen auch im neuen Jahr günstig bleiben wird. Auch Eva Grunwald, Leitung Baufinanzierung bei der Deutschen Bank, meint, dass die Konditionen auf einem historisch attraktiven Niveau bleiben werden.

Haselsteiner ergänzt: „Im späteren Jahresverlauf gehen wir davon aus, dass die EZB alles daran setzen wird, die langfristigen Kapitalmarktzinsen in Euro-land grundsätzlich sehr tief zu

Bausparen: Altes Instrument mit neuem Charme

Bausparkassen stellen etwa ein Viertel der Finanzierungen für Wohnimmobilien. Die zehn Landesbausparkassen melden für 2011 rund 1,3 Millionen Neuabschlüsse (plus 2,9 Prozent gegenüber 2010) mit einer Bausparsumme von 35,7 Milliarden Euro. Die 13 privaten Bausparkassen haben 2011 im Neugeschäft eine Bausparsumme von

64,5 Milliarden Euro erzielt – 9,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Charme des etwas angestaubt wirkenden Produktes liegt neben den staatlichen Zulagen aktuell vor allem in der Sicherheit durch den beim Vertragsabschluss für die ganze Laufzeit festgeschriebenen Zins. Auch die hohe Flexibilität mit einer großen Vielzahl von Tarifen

und Optionen bezüglich der Verwendung verleiht dem Bausparen neuen Charme. Euro und Staatsschuldenkrise verstärken zudem den Trend zu sicheren Finanzierungsformen. Bausparkassen profitieren zunehmend von den Trends Modernisierung, energetische Sanierung, altersgerechte Umbauten und Wohn-Riester.



Professor **Hans-Werner Sinn**, Ifo-Institut: „Anleger werden in Ermangelung von Alternativen weiterhin in Immobilien investieren.“

halten, um einen Effekt der kontrollierten Inflation zu erreichen. Das sollte im Verlauf von 2012 auch deutschen Hypothekenkunden wieder zugute kommen.“ Wie alle Experten empfiehlt auch Haselsteiner, die derzeit historisch niedrigen Zinsen zu sichern und möglichst langfristig festzuschreiben, „um die Investition mit Kalkulationssicherheit zu versehen“. „Da niemand weiß, wie teuer Baugeld in zehn Jahren sein wird, empfiehlt es sich, die durch die günstigen Zinskonditionen

entstehenden Spielräume für eine höhere Tilgung zu nutzen“, empfiehlt Franz Lücke, Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung bei der ING-DiBa. Die Zinersparnis sollte allerdings nicht zum Kauf einer teureren Immobilie genutzt werden, sondern zum schnelleren Schuldenabbau.

Immobilienkäufer und diejenigen, die eine Anschlussfinanzierung benötigen, stehen vor der Frage, welche Kombination von Zinsniveau und Laufzeit zu ihren Bedürfnissen passt.

Das Spektrum reicht von variabler Verzinsung auf Basis des Euribor bis hin zur Fixierung eines Zinssatzes bis zur kompletten Darlehensrückzahlung. „Gängige Sollzinsbindungen sind fünf bis 20 Jahre, wobei die zehnjährige immer noch am stärksten nachgefragt wird“, so Prohyp-Chef Günther.

Max Herbst, Inhaber der FMH-Finanzberatung, gibt zu bedenken, dass sich diejenigen, die sich für die extrem günstigen Zinsen für fünf Jahre fest entscheiden, intensiv mit der Materie beschäftigen sollten. „Solche Profis können mit einer kurzen Zinsbindung absolut vorteilhaft finanzieren, noch dazu wenn sie die Zinersparnis in eine erhöhte Tilgung investieren. Die meisten Kunden fahren aber mit 15 oder 20 Jahren besser, weil sie sich nicht ständig mit ihrem Kredit beschäftigen müssen“.

Lange Laufzeiten gefragt

Das sei zudem ohne Risiko, denn bei Zinsfestschreibungen, die länger als zehn Jahre vereinbart wurden, hätten Kunden immer ein gesetzliches Kündigungsrecht. „20-jährige Laufzeiten werden in der derzeitigen Niedrigzinsphase über alle Vertriebswege der Postbank verstärkt nachgefragt“, berichtet Robert Annabrunner, Fachbereichsleiter Drittvertrieb bei der Postbank-Marke DSL-Bank. „Sie eignen sich für alle, die auf Sicherheit setzen wollen. Wer dann noch ein sogenanntes Volltilgendarlehen abschließt, das heißt mit drei bis vier Prozent tilgt und so das Darlehen in 20 Jahren vollständig zurückzahlt, kann einen nennenswerten Zinsnachlass erhalten.“

Wer dagegen die Grundregel „je kürzer die Zinsbindung, desto niedriger der Zinssatz“ befolgen möchte, für den kommt auch eine Geldmarktfinanzierung beziehungsweise ein variabler Kredit infrage, der sich nach dem Interbankenzins Euribor richtet. Dieser Zinssatz wird täglich neu berechnet und schwankt entsprechend. „Der Euribor entspricht jedoch nicht dem ▶

Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung Deutsche Bank

„Die Baufinanzierung der Deutschen Bank wird dieses Jahr noch attraktiver“

Seit Anfang des Jahres ist Eva Grunwald Leiterin Baufinanzierung bei der Deutschen Bank. Sie erläutert, wie die Deutsche Bank das zugeführte Baufinanzierungsgeschäft ausbauen will und von welchen Neuerungen Vertriebspartner 2012 profitieren.

Seit Anfang des Jahres verantworten Sie das Baufinanzierungsgeschäft der Deutschen Bank. Folgt dem Personalwechsel jetzt ein Strategiewechsel?

Grunwald: Ich arbeite schon seit 14 Jahren bei der Deutschen Bank, bereits seit über zwei Jahren bin ich Mitglied der Geschäftsleitung Baufinanzierung. Die Verantwortlichkeiten haben sich zwar geändert, unsere Vertriebspartner können aber weiterhin Kontinuität erwarten. Wir wollen auch zukünftig die erste Adresse für Baufinanzierungen sein: Mit einer Produktpalette für alle Kundenbedarfe, günstigen Konditionen, einer ausgezeichneten Beratung vor Ort und attraktiven Vergütungsmodellen für unsere Vertriebspartner. Wenn wir etwas ändern wollen, dann nur um besser zu werden.

Die Deutsche Bank hat Anfang Februar ihre Zahlen für das Geschäftsjahr 2011 vorgelegt. Wie ist das Geschäft mit der Baufinanzierung gelaufen?

Grunwald: Die Deutsche Bank ist gut durch die Krise gekommen. Das Kreditgeschäft ist eine wesentliche Säule unseres Wachstums. In der Baufinanzierung haben wir unser Neugeschäft 2011 gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent steigern können. Damit sind wir einer der größten Anbieter im Markt.

Welchen Anteil haben Ihre Vertriebspartner an diesem Erfolg?

Grunwald: Das vermittelte Baufinanzierungsgeschäft spielt für uns eine wichtige Rolle. 2011 haben wir rund die Hälfte



Eva Grunwald, Deutsche Bank

te unseres Neugeschäfts über Vertriebspartner generiert. 2012 wollen wir unsere Position im Markt ausbauen. Das Geschäft mit Finanzierungsvermittlern ist ein wichtiger Teil dieser Wachstumsstrategie.

Die Auswahl an Finanzierungspartnern ist groß. Warum sollten Finanzierungsvermittler mit der Deutschen Bank zusammenarbeiten?

Grunwald: Die Baufinanzierung mit der Deutschen Bank wird dieses Jahr noch attraktiver. Zum einen haben wir unsere Refinanzierung optimiert. So können wir Darlehen mit einer Laufzeit von 10 Jahren und 60 Prozent des Beleihungswertes schon ab 2,49 Prozent p.a. anbieten. Gleichzeitig verzichten wir bei einer Sollzinsbindung von mindestens 10 Jahren bis zu 18 Monate auf die Forward-Aufschläge.

Übrigens erstatten wir die Kosten für Grundschuldabtretungen oder Neueintragungen bis 500 Euro. Ab April bieten wir mit dem Deutsche Bank OptimoBaudarlehen Forward eine Finanzierungsvariante für sicherheitsorientierte Kunden an. Dabei überzeugen wir mit Konditionen ab 1,0 Prozent p.a. und einer Zinsbindung von bis zu 40 Jahren. Kunden der Deutschen Bank können sich jetzt die historisch günstigen Zinsen für bestehende Finanzierungen langfristig sichern und mit festen Raten kalkulieren.

Welche Neuerungen planen Sie noch?

Grunwald: Wir bieten unseren Vertriebspartnern nicht nur attraktive Provisionen. In Kürze werden wir mit einem komplett neuen Incentive-Programm an den Markt gehen.

Die Deutsche Bank Baufinanzierung: Mit rund einer Million zufriedener Kunden in den letzten zehn Jahren ist die Deutsche Bank nicht nur der größte Baufinanzierer unter den Filialbanken, sondern laut WirtschaftsWoche auch die „Beste Bank“ in den Kategorien langfristige Zinsangebote und Forward-Darlehen (Ausgabe 25/2011). Lernen Sie uns jetzt kennen! Besuchen Sie unsere regionalen Auftaktveranstaltungen für Vertriebspartner in ganz Deutschland oder vereinbaren Sie einen Termin in einer Filiale der Deutschen Bank vor Ort.

Tel.: 01818-10061* · E-Mail: baufi.kontakt@db.com · Internet: www.deutsche-bank.de/baufinanzierung

*9,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunktarife können abweichen.

► Abschlusszinssatz der Finanzierung“, warnt Ralf Weitz, Geschäftsleiter Baufinanzierung bei Immobilienscout24. In den Abschlusszinssatz fließe auch ein individueller Aufschlag für das Kreditrisiko ein. „Grundsätzlich muss der Kreditnehmer das Risiko schwankender Zinsen einplanen“, so Weitz. Bei variablen Krediten sollte eine Zinsobergrenze vereinbart werden, das sogenannte Cap-Darlehen. Dabei wird eine feste Kreditlaufzeit mit einem variablen Zinssatz und einer Zinsobergrenze festgelegt. Dadurch kombiniere man die Chancen eines variablen Kredits mit den Vorteilen einer langfristigen Zinsbindung.

„Etwas risikofreudigeren Kunden kann man derzeit die Splittung des Gesamtdarlehens in einen festgeschriebenen und einen variablen Anteil anbieten“, sagt Annabrunner. „Derzeit sind variable Darlehen zwischen zwei und drei Prozent effektiv erhältlich. Zudem könnten jederzeit und kostenlos Sondertilgungen geleistet oder bei steigenden Zinsen wieder auf Festschreibung umgestellt werden.“

Dagegen ist Kreditexperte Herbst ein absoluter Gegner eines Darlehenssplittings. „Damit hat einen die Bank bei Anschlussdarlehen immer im Griff. Ausnahme: Wenn das Darlehen mit der kurzen Zinsbindung innerhalb dieser Zeit auch komplett getilgt und kein Anschlussdarlehen nötig ist.“

Mehr Finanzierungs-Flexibilität

Generell sind Immobilienfinanzierungen heute wesentlich flexibler als noch vor zehn Jahren. Nicht nur bei Zins und Laufzeit gibt es Spielraum zur Gestaltung, auch bei der Festlegung der Tilgungshöhe bieten einige Banken mittlerweile flexible Optionen. „Die Option der kostenfreien Sondertilgung und Tilgungsveränderung ist keine Besonderheit mehr, sondern gehört bei den maßgeblichen Banken zum Standardangebot“, bestätigt Herbst. „Gerade für Käufer in der Familiengründungsphase sind Darlehen attraktiv, die einen

Wechsel bei der Tilgungshöhe erlauben“, sagt Prohyp-Mann Günther. So könne etwa während der Doppelverdienerphase eine anfängliche jährliche Tilgung von drei Prozent vereinbart werden, die dann etwa während der Elternzeit eines Partners auf ein oder zwei Prozent gesenkt werde.

„Wenn Kunden über liquide Mittel verfügen, sollten sie dies nutzen. Je früher und je höher Sondertilgungen

lichen Tilgung von einem Prozent etwa 45 Jahre, um schuldenfrei zu sein. Bei zwei Prozent Tilgung sind es nur knapp über 30 Jahre, rechnet Günther vor.

Weniger Vollfinanzierungen

Restriktiver sind die Banken seit der Finanzkrise bei Vollfinanzierungen. Vor allem die sogenannten Überkaufpreisfinanzierungen, bei denen Kun-

Wohn-Riester: Mit Zuschuss ins Eigenheim

Seit 2008 gibt es die Riester-Förderung auch für den Bau oder Erwerb einer selbst genutzten Immobilie. Die jährlichen Zuwendungen vom Staat können entweder direkt in einen riestertfähigen Bausparvertrag eingezahlt werden, oder als Baukredit zur Abzahlung der fälligen Raten genutzt werden. Allerdings bieten nur wenige Banken und Sparkassen Riester-Darlehen an.

Gefördert werden unter bestimmten Auflagen auch Immobilien im EU-Ausland. Riester-Sparer können sich auch einen Genossenschaftsanteil zulegen oder sich in eine Seniorenanlage einkaufen. Die Eigenheimrente stößt trotz bürokratischer Hemmnisse inzwischen auf Akzeptanz: Nach Angaben des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales lag die Zahl der abgeschlossenen Verträge Ende des dritten Quartals 2011 bei 704.000 –

ein Zuwachs um gut 43 Prozent gegenüber 2010.

Der Wohn-Riester lockt mit staatlichen Zulagen und (vom Einkommen und Familienstand abhängigen) Steuervorteilen. Jeder Riester-Sparer erhält eine Grundzulage von 154 Euro im Jahr. Für unter 25-Jährige gibt es einen einmaligen Bonus von 200 Euro. Für jedes Kind gibt der Staat 185 Euro hinzu, für alle ab 2008 geborenen Kinder 300 Euro. Maximal wird eine Sparleistung von 2.100 Euro inklusive Zulage im Jahr gefördert.

Die Auflagen: Wer die geförderte Immobilie nicht selbst bewohnt oder zumindest bis zur Verrentung nicht wieder einzieht, muss unter Umständen alle staatlichen Zuschüsse und Steuervorteile zurückzahlen. Und: Die Förderung muss wie bei allen Riester-Produkten im Rentenalter versteuert werden.

vorgenommen werden, desto kürzer ist die Darlehenslaufzeit und niedriger der Zinsaufwand“, so Günther. Das Spektrum reiche von Tilgungsaussetzung in Kombination mit einem Tilgungssurrogat, zum Beispiel mit Lebensversicherung oder Fonds, bis zur Volltilgung, sodass das Darlehen komplett in der ersten Sollzinsbindung zurückgezahlt wird.

Beim derzeitigen Zinsniveau brauche ein Kunde bei einer anfäng-

den nicht nur die Immobilie komplett ohne Eigenkapital, sondern auch die Nebenkosten und mehr finanzieren konnten, sind praktisch verschwunden. „Und bei Vollfinanzierungen stellen Banken mittlerweile sehr hohe Anforderungen an die Bonität und das Objekt“, sagt ING-DiBa-Experte Lücke. Das deutlich steigende Kreditrisiko ließen sich die Finanzierer vom Darlehensnehmer bezahlen. Das könne durchaus einen ganzen Prozent- ►

Fördertöpfe: Hilfen von Bund, Ländern und Gemeinden

Neben Wohn-Riester und Bausparförderung gibt es für Hausbau oder Modernisierung etwa 5.000 verschiedene Förderprogramme von Bund, Ländern und Gemeinden, Energieversorgern und Kirchen. Diese bieten, regional unterschiedlich, zinsgünstige Darlehen oder Zulagen für den Eigentumserwerb, für Sanierung und Modernisierung, energetische Maßnahmen oder altersgerechten Umbau. Die Kirchen unterstützen die Bildung von Wohneigentum vor allem durch die Vergabe von Grundstücken im Erbbaurecht.

Es gibt wenige Bauvorhaben, für die die Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW, keine Fördermittel vorsieht. Dennoch bleiben laut einer Umfrage von Immobilienscout 24 bei 60 Prozent der Immobilienkäufer Zuschüsse und zinsgünstige Darlehen ebenso ungenutzt wie Förderprogramme.

Selbstinformieren ist Pflicht; Banken sind nicht verpflichtet, KfW-Programme anzubieten. Erste Adresse ist hier der Internetauftritt www.kfw.de. Ein „Programmfinder“ mit Suchfunktionen listet alle Förderprogramme im Bereich, Bauen, Wohnen, Energiesparen auf. Ein „Förderratgeber“ hilft themenbezogen weiter. Das KfW-Info-center bietet kostenlose telefonische Beratung: 0800 539-90 02.

Einen Überblick über Fördermöglichkeiten durch die Länder und die KfW bietet www.baufoerderer.de, eine Kooperation der Bankengruppe und der Verbraucherverbände. Informationen über regionale Hilfen gibt es auch

bei den Förderbanken der Länder, den obersten Baubehörden und den Gemeinden. Energieexperten findet man im Netz unter www.energie-effizienz-experten.de

Im KfW-Förderprogramm „Energieeffizient Sanieren“ gilt für alle Darlehen mit Zinsfestschreibung bis zu zehn Jahren ein effektiver Jahreszins von einem Prozent. Für Sanierer stehen pro Wohneinheit bis zu 75.000 Euro bereit. Dazu fließt ein Tilgungszuschuss zwischen 2,5 bis 12,5 Prozent, je nach KfW-Effizienzhaus-Standard.

Private Bauherren mit maximal zwei Wohneinheiten können statt eines zinsverbilligten Kredits auch einen Investitionszuschuss bekommen. Die Höhe der Investitionszuschüsse ist seit 1. Januar 2012 auf bis zu 20 Prozent der Investitionssumme (maximal 15.000 Euro) gestiegen. Das Programm „Energieeffizientes Bauen“ stellt für die Effizienzhaustypen 70/55/40 oder das Passivhaus ebenfalls bis zu 50.000 Euro bereit. Die Fördergrundlage bezieht sich auf die Baukosten beziehungsweise den Wohnungsanteil ohne Grundstückskosten. Hier locken derzeit Zinssätze von 1,87 bis 2,48 Prozent, je nach Zinsfestschreibung und Darlehenslaufzeit. Je energieeffizienter, desto höher fällt ein zusätzlicher Tilgungszuschuss aus. Die KfW fördert auch die Kosten eines baubegleitenden Sachverständigen mit einem Zuschuss in Höhe von 50 Prozent der Kosten, maximal 4.000 Euro. Auch energiesparende Einzelmaßnahmen,

die nicht zu einem Effizienzhaus führen, werden mit bis zu 50.000 Euro Darlehen gestützt.

Ab April 2012 wird die Optimierung der Wärmeverteilung bei bestehenden Heizungsanlagen im Programm „Energieeffizient Sanieren“ zukünftig auch als Einzelmaßnahme gefördert. Das umfasst unter anderem die richtige Einstellung der Heizungsregelung, die Abstimmung der einzelnen Teile der Heizungsanlagen oder den Ersatz bestehender Pumpen durch Hocheffizienzpumpen.

Neu in den Programmen „Energieeffizient Bauen“, „Energieeffizient Sanieren“ und „Altersgerecht Umbauen“ ist, dass jederzeit Sondertilgungen ab 1.000 Euro geleistet werden können. Dagegen wurde das Programm Nr. 141 „Wohnraum modernisieren“ gestrichen. Das Standardprogramm Wohneigentum wurde gesenkt, Darlehen mit 15-jähriger Zinsbindung werden nicht mehr finanziert.

Mit dem neuen Standard „KfW-Effizienzhaus Denkmal“ wird eine vereinfachte Förderung für denkmalgeschützte und besonders erhaltenswerte Bausubstanz eingeführt. Das Programm „Altersgerecht Umbauen“ führt die KfW mit eigenen Mitteln fort. Unterstützt werden Modernisierungsmaßnahmen zum Abbau von Barrieren. Neu ist die Einführung des Förderstandards „Altersgerechtes Haus“ für umfassende Modernisierungen mit dem Ziel eines weitgehend barriere-reduzierten Hauses.

► punkt gegenüber dem ausgewiesenen Basiszinssatz ausmachen. „Deshalb kommt eine 100-Prozent-Finanzierung nur für Darlehensnehmer infrage, die über ein hohes und stabiles Familieneinkommen verfügen“, warnt Lücke. Grunwald von der Deutschen Bank ergänzt: „Vollfinanzierungen

können für Kapitalanleger und bei rentabel gebundenem Eigenkapital Sinn machen. Eine genaue Analyse im Einzelfall mit Vergleich der individuellen Konditionen und unter Einbeziehung steuerlicher Aspekte ist aber unerlässlich.“ Beim derzeit niedrigen Zinsniveau und auslaufender Zinsbin-

dung empfehlen die Experten, den Abschluss eines Forward-Darlehens zu prüfen. „Damit lässt sich das aktuell niedrige Zinsniveau für eine zukünftige Anschlussfinanzierung sichern. Dies geht beispielsweise bei der Deutschen Bank oft auch ganz ohne Aufschläge, so Grunwald. Je nach An- ►

Das Beste aus zwei Welten: Neues Partnerportal für ING-DiBa Vertriebspartner

Die ING-DiBa hat ihre Erfolgsgeschichte auch in 2011 fortgeschrieben. Die Bank blickt auf ein sehr erfreuliches Jahr zurück. Die Kundenzahl stieg um 300.000 Kunden und in allen Geschäftsbereichen wurden erfreuliche Ergebnisse erzielt.



Die privaten Baufinanzierungen bilden neben dem Spargeschäft das zweite zentrale Standbein der ING-DiBa. Die Bank gehört zu den größten Baufinanzierern Deutschlands. Mittlerweile wohnen etwa 1.000.000 Bundesbürger in einer von der ING-DiBa finanzierten Immobilie.

Vertriebspartnerschaft: Starkes Gesamtpaket

Beim Vertrieb der ING-DiBa Baufinanzierung zählt die Bank nicht nur auf den eigenen Direktvertrieb: Ein substanzieller Teil des Umsatzvolumens wird der Direktbank über Vertriebspartner zugeführt. Diese profitieren in der Zusammenarbeit mit der ING-DiBa von einem starken Gesamtpaket: günstige Konditionen, ein leicht verständliches Produkt, schnelle Abwicklung der Baufinanzierungsanträge und Kreditentscheidungen innerhalb weniger Tage. Im Tagesgeschäft zählen Vertriebspartner außerdem auf das Partnerportal: Ein System, mit dem sie ING-DiBa Finanzierungsanträge elektronisch eingeben und vorprüfen können. Es bietet transparenten Einblick in den Status laufender Baufinanzierungsanträge und informiert über diesen auf Wunsch sogar per E-Mail. Einziges Manko: Passte ein Kunde nicht zur ING-DiBa, waren Vertriebspartner bisher gezwungen, einen alternativen Kreditgeber zu wählen – in einem anderen elektronischen System. Da für freie Finanzdienstleister gilt „Zeit ist Geld“, war dies stets Ansatz zur Kritik.

Partnerportal mit Drittbankgeschäft

Im Mai 2012 veröffentlicht die ING-DiBa deshalb ihr weiterentwickeltes Partnerportal. Durch die Kooperation mit dem Schwesterunternehmen Prohyp können Partner im

neuen Portal künftig auch ihr Drittbankgeschäft platzieren. Weiterer Pluspunkt: Viele neue Hilfswerkzeuge, wie ein Konditions-Schnellcheck, Raten- und Tilgungsrechner, erleichtern das Tagesgeschäft und helfen bei einer produktunabhängigen, kundenorientierten Beratung. Gekoppelt ist dies mit einem attraktiven Provisions- und Bonusmodell.

Einhergehend mit dem Start des neuen Partnerportals intensiviert die ING-DiBa die Betreuung ihrer Partner. So stehen künftig allen Vertriebspartnern Ansprechpartner zur Seite – bei der ING-DiBa und bei Prohyp. Denn gerade in einer geschäftlichen Partnerschaft ist der persönliche Dialog das A und O zur starken Bindung.

Fazit

Mit dem neuen Partnerportal bietet die Bank Vertriebspartnern das Beste aus zwei Welten – die direkte Anbindung an die Bank und die Auswahl aus über 300 Kreditgebern in ganz Deutschland über Prohyp. Mit einem einzigartigen Betreuungsmodell und modernster Technik lässt das neue Portal der ING-DiBa keine Wünsche offen und ist die optimale Vertriebsunterstützung! Weitere Informationen zum neuen Partnerportal erhalten Vertriebspartner Ende April. Sie interessieren sich für die ING-DiBa Vertriebspartnerschaft?

Kontaktieren Sie uns

ING-DiBa AG
Theodor-Heuss-Allee 106 · 60486 Frankfurt am Main
Telefon 069 / 50 60 30 99 · Fax 069 / 27 222 6659
E-Mail: partner-werden@ing-diba.de
Internet: www.ing-diba.de

► bieter ist der Abschluss eines Forward-Darlehens bis zu vier Jahre vor der fälligen Anschlussfinanzierung möglich. Der Kreditgeber lässt sich dies durch einen Zinsaufschlag vergüten. „Dessen Höhe ist sowohl abhängig von der Zeit bis zur Ablösung des bestehenden Darlehens als auch von der Dauer der gewünschten Zinsbindung des neuen Darlehens. Der Aufschlag liegt zurzeit in der Regel zwischen 0,02 bis 0,05 Prozentpunkten für jeden Monat der Restlaufzeit des laufenden Darlehens“, erklärt Lücke.

„Forward-Darlehen sind dann sinnvoll, wenn man langfristig von stark steigenden Zinsen ausgeht“, erläutert Annabrunner von der DSL Bank. Einmal abgeschlossen, müsse der Vertrag aber auch dann erfüllt werden, wenn das Zinsniveau zum Ablösezeitpunkt wieder gesunken ist. „Da aufgrund des gesamtwirtschaftlichen Szenarios in den nächsten Monaten nicht mit signifikanten Zinserhöhungen zu rechnen ist, lohnen sich Forward-Darlehen eigentlich nicht“, gibt Finanzierungsexperte Herbst zu bedenken. Wer aber bei jeder kleinen Zinserhöhung nervös werde, sollte aufgrund der derzeit extrem niedrigen Zinsen doch ein Forward-Darlehen erwägen. „Damit lässt sich vielleicht besser schlafen, auch wenn man mit viel Glück ein Viertel Prozent Zinsen gespart hätte.“

Verschiebung der Marktmächte

Die Finanzkrise hat auch auf den Markt für Immobilienfinanzierungen durchgeschlagen. Die Flucht in Sachwerte hat die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen erhöht und die Branche belebt. „Andererseits beeinflusste die Finanzkrise die Refinanzierungsmöglichkeiten der Banken, was zu einer Verschiebung der Marktmächte führte“, beschreibt Dr.-Klein-Chef Gawarecki die Entwicklung.

Zu den Gewinnern gehörten Sparkassen und Volksbanken. Da die Anleger ihre Spargelder in Scharen zu die-

sen Banken getragen haben, konnten diese im Anbieterwettbewerb um die günstigsten Baufinanzierungszinsen mithalten. „Insbesondere im letzten Jahr haben sich jedoch auch die großen überregionalen Player eindrucksvoll zurückgemeldet“, so Gawarecki.

Aber nicht nur regionale Institute haben gewonnen, vor allem die Baufinanzierungsbroker konnten in den vergangenen Jahren erhebliche Marktanteile dazugewinnen. Unternehmen wie Interhyp, Planet Home oder Dr. Klein haben den Markt regelrecht umgekrempt und wachsen weiter rasant. So meldet Dr. Klein im Bereich der Immobilienprodukte auf Konzernebene für 2011 eine Steigerung des Transaktionsvolumens von 2,73 auf 3,46 Milliarden Euro.

Bei Bausparprodukten verdoppelte sich das Volumen auf 73,1 Millionen Euro. Interhyp „rechnet mit rund 7,5 Milliarden Euro Finanzierungsvolumen für 2011“. Wie hoch der Anteil der Baufi-Broker am jährlichen Baufinanzierungsvolumen von 180 Milliarden Euro ist, ist nicht bekannt, die Zahlen werden nirgendwo verlässlich erhoben. Aber Klaus Fleischer, Finanzprofessor an der Hochschule München, prognostiziert, dass in fünf Jahren über die Hälfte aller Baufinanzierungen über Vermittler gehen dürfte.

Die Broker wählen aus den Angeboten der Darlehensgeber aus, die für die Vermittlung Provisionen zahlen. Der Baufinanzierungsvermittler Interhyp arbeitet beispielsweise mit 300 Banken und Sparkassen als Produktgeber zusammen. Laut Verbraucherzentrale Hamburg liegt die Provision bei vielen Maklern bei einem Prozent der Darlehenssumme. Auf der anderen Seite kooperieren bereits diverse Banken mit Vermittlern, um ihren Kunden gegenüber auch als Vermittler aufzutreten und ihnen, wie im Fondsbereich üblich, Produkte fremder Darlehensgeber anzubieten (sogenannte White-Label-Kooperationen). Die Vorteile für den Kunden liegen darin, dass

Banken durch die neue Transparenz zu günstigeren Konditionen gezwungen sind. Allerdings sind selbst günstigste Konditionen nicht das einzige Entscheidungskriterium. „Wir stellen fest, dass unseren Kunden auch eine gute Beratungsqualität sehr wichtig ist“, sagt Gawarecki.

Beratungsqualität entscheidet

Mittlerweile könne sich ein Baufinanzierungsbroker nur durch Beratungsqualität abheben, da die verschiedenen Brokermodelle im Hinblick auf Produktgeber und Preisstellung eng beieinander liegen. „Ein Berater kann nur dann beim Immobilienkäufer punkten, wenn er Expertise für Banken und Fördermittel in der Region mitbringt“, erläutert er. Entsprechend sei ein persönlicher Ansprechpartner bei der Bank für den Berater genauso wichtig wie für den Endkunden. Ein Grund, weshalb die unabhängigen Baufi-Broker zunehmend auf Kooperation mit den lokalen Banken setzen.

„Für die meisten Kunden ist Baufinanzierung die wichtigste finanzielle Entscheidung im Leben. Viele Kunden bevorzugen deshalb das persönliche Gespräch“, bestätigt Benjamin Papo, Vorstand bei der Interhyp AG. „Wir bieten unseren Kunden neben der Beratung per E-Mail oder Telefon auch die Möglichkeit, die Finanzierung in eigenen Niederlassungen und Geschäftsstellen, vor Ort zu besprechen.“

Damit wird die Präsenz vor Ort für die Baufi-Broker immer wichtiger. Waren sie einst als Online-Vermittler angetreten, die dann ihr Angebot um telefonische Beratung und die Kooperation mit freien Beratern erweiterten, so eröffnen inzwischen immer mehr von ihnen sogar Filialen, so etwa Dr. Klein. Das Unternehmen ist mit seinem Konzept nach eigenen Angaben mittlerweile der größte Franchise-Geber in der Finanzdienstleistungsbranche. ■

Autorin **Sabine Richter** ist freie Immobilienjournalistin in Hamburg.

Ich kümmere mich um das Wichtigste: meine Kunden. Prohyp um den Rest.

Denn Prohyp, Deutschlands führender Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister, bietet maßgeschneiderte Leistungspakete:

- Breite Produktpalette von mehr als 300 Darlehensgebern
- Umfassende Systemunterstützung
- Kompetente Finanzierungsspezialisten
- Attraktive Provisionschancen
- Individuell zugeschnittenes Partnerprogramm

www.prohyp.de · info@prohyp.de

Telefon: 0800 - 200 15 15 28

„Das Umfeld ist weiter attraktiv“

ROUNDTABLE Historisch günstiges Zinsniveau und Flucht ins Betongold auf der einen, überhitzte Märkte und unregulierte Beratung auf der anderen Seite. Führende Marktexperten diskutieren Chancen und Herausforderungen in der Baufinanzierung.

2011 war ein Immobilienjahr. Das spiegelt sich auch in den Baufinanzierungszahlen wider. Wird 2012 eine ähnliche Dynamik aufzeigen?

Günther: Die ersten Indikationen in diesem Jahr sind positiv. Momentan haben die Unsicherheiten aus der Euro- und Schuldenkrise noch keine Auswirkungen auf den Baufinanzierungsmarkt beziehungsweise das Kaufverhalten der Deutschen. Daher glaube ich, dass 2012 ein sehr spannendes Jahr wird, in dem wir in der Baufinanzierung noch leichte Zuwächse sehen werden. Dennoch sind die Unwägbarkeiten am Markt sicherlich nicht klein. Sei es die Unsicherheit auf Bankenseite, wie stark sich die Produktgeber zukünftig in der Baufinanzierung engagieren wollen oder auf Käuferseite, wie sich die Zinsen entwickeln. Die Krise kann den Markt in wesentlichen Parametern beeinflussen, grundsätzlich sind wir für 2012 aber positiv gestimmt.

Die Deutsche Bank setzt allem Anschein nach auf die Baufinanzierung.

Grunwald: Richtig, das gilt speziell für Deutschland. Hier wollen wir strategisch weiter wachsen. Die Zahlen vom Jahresanfang knüpfen nahtlos an die Wachstumsgeschichte des letzten Jahres an. Aber selbstverständlich spüren wir auf dem Markt auch die Unsicherheiten. Daher beobachten wir genau, was sich beim Wettbewerb und auf der Refinanzierungsseite tut. Momentan gibt

es allerdings noch keinerlei Indikation, dass sich die Finanzierungsstimmung eintrübt.

Pflegshoerl: Die ING DiBa war auch im vergangenen Jahr wieder sehr erfolgreich. Wir konnten sowohl in der Baufinanzierung als auch bei der Anzahl der Kunden Wachstum verzeichnen. Der Diskussion über einen schwierigen Markt schenke ich daher auch wenig Glauben. Das mag auf der Produzentenseite vielleicht zutreffen, aber auf der Kundenseite ist die Themenkombination Altersvorsorge-Immobilie-Baufinanzierung, gerade vor dem Hintergrund, dass sich mit anderen Ansparformen kaum noch vernünftige Renditen erzielen lassen, weiter sehr attraktiv.

Wie sehen das die Pool-Makler?

Neumann: Auch wir rechnen damit, dass 2012 ein gutes Baufinanzierungsjahr wird. Das merken wir auch an der Nachfrage aus der Versicherungsbranche, die nach Anlagealternativen sucht. Auch auf Vertriebsseite ist das Produkt Baufinanzierung in den Fokus gerückt. Die Rahmenbedingungen für uns als Pool sind sehr positiv. Mehr Anbieter im Markt geben uns die Möglichkeit, den Maklern eine noch größere Produktvielfalt zu eröffnen.

Wie abhängig ist die Marktdynamik vom historisch attraktiven Zinsniveau?

Günther: Wenn wir einmal anschauen, wie sich Zinsniveau und Baufinanzierungsvolumen historisch entwi-



Die Roundtable-Teilnehmer (von links):

Andreas Pflegshoerl, Leiter Sales Management bei der ING DiBa, ist seit 21 Jahren bei der DiBa tätig, ursprünglich in der Immobilienfinanzierung und jetzt in der Neuanbindung von Vertriebspartnern.

Michael Neumann ist seit neun Jahren im Baufinanzierungsgeschäft tätig und seit dem 1. November 2011 Geschäftsführer beim Maklerpool Qualitypool GmbH aus dem Hypoport-Konzern.

Eva Grunwald ist seit 14 Jahren bei der Deutschen Bank, seit zwei Jahren Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortet seit Anfang 2012 die Baufinanzierung in Deutschland.

Dirk Günther ist seit neun Jahren im Baufinanzierungsgeschäft aktiv und Geschäftsführer der Interhyp-Tochter Prohyp GmbH. Er ist nach dem Studium in die Interhyp-Gruppe eingestiegen und war dort in verschiedenen Führungspositionen tätig.



Von links: **Andreas Pflegshoerl** (ING DiBa), **Michael Neumann** (Qualitypool), **Eva Grunwald** (Deutsche Bank), **Dirk Günther** (Prohyp)

ckelt haben, ist eigentlich kein großer Zusammenhang zu erkennen. Ein niedrigeres Zinsniveau bedingt nicht zwingend einen großen Baufinanzierungsmarkt. Das hängt mehr mit der zugrunde liegenden wirtschaftlichen Dynamik zusammen. Je optimistischer die Menschen sind, umso eher sind sie im Zweifel bereit, auch sechs oder sieben Prozent Zinsen zu zahlen. Der Baufinanzierungsmarkt hat sicherlich von dem Wirtschaftswachstum im letzten Jahr profitiert. Das fiel zwar im letzten Quartal 2011

leicht negativ aus. Trotzdem gehen wir für dieses Jahr von einem weiteren Wachstum in Deutschland aus. Die überbordenden Schulden mancher Staatshaushalte und die sehr heterogene Situation in den einzelnen Märkten Europas wird aus meiner Sicht bedingen, dass das Zinsniveau bis auf Weiteres auf einem sehr attraktiven Niveau verharrt. Das, kombiniert mit optimistischen Einschätzungen der Konsumenten, wird dafür sorgen, dass die Nachfrage nach Immobilien weiterhin hoch bleibt. Diese Nachfrage

trifft auf sehr wenig Neubautätigkeit. Das war zumindest in den letzten Jahren der Fall – aktuell zieht die Neubautätigkeit leicht an. Wer also jetzt eine Immobilie verkaufen möchte, ist sicherlich in einer komfortableren Situation als jemand, der eine Immobilie sucht. Das ist vor allem in den Ballungsräumen der Fall. Die Menschen suchen aktuell einfach den Weg in die eigene Immobilie.

Grunwald: Unserer Philosophie zufolge steht eine gute Beratung im Mittelpunkt. Es geht nicht darum, dass ▶

► der Kunde irgendeine Immobilie erwirbt, um eine Anlage zu tätigen. Ein Kauf aus den falschen Motiven oder in im Zweifel überhitzten Märkten ist sicher die schlechteste Variante. Wichtig ist vielmehr sicherzustellen, dass das Objekt zur individuellen Kundensituation passt und langfristig eine gute Wertentwicklung verspricht. Wenn man dann noch eine zinsgünstige Finanzierung anbieten kann, umso besser.



Andreas Pflégshoerl: „Die Immobilie als Altersvorsorge spielt eine wachsende Rolle.“

In einigen Teilmärkten wird derzeit von preislicher Überhitzung gesprochen. Ist das im Finanzierungsgeschäft spürbar, unabhängig davon ob anlage- oder eigennutzgetrieben?

Pflégshoerl: Unser Neugeschäft ist sicherlich eher vom Umland der Großstädte bis hin in die ländliche Struktur hinein und weniger von direkten Innenstadtlagen geprägt. Überhitzungen finden sich extrem in München oder Hamburg. Dort muss man sich tatsächlich fragen, ob das mit der Wertentwicklung noch so weitergehen kann. Unser Angang ist seit jeher die Frage, ob sich der Kunde die Immobilie überhaupt leisten kann. Der Fokus ist daher viel stärker am Kundenprofil ausgerichtet als bei anderen. Wenn ich sicherstellen kann, dass das Einkommen des Kunden in vernünftigem Maße zur Immobilie passt, sind diese Bewegun-

gen am Immobilienmarkt für ihn auch nicht so entscheidend.

Welchen Einfluss hat diese Diskussion auf die Baufinanzierungsberatung? Gerade im Bereich der Kapitalanlage?

Günther: Das ist ein komplexes Thema. Der Berater muss in diesem Fall eine Annahme über die zukünftige Preisentwicklung treffen und dem Kunden im Zweifel sagen, dass er sehr teuer kauft. In gewissen Ballungsräumen wie München und Hamburg hat sich die Preissteigerung aktuellen Medienberichten zufolge bereits wieder verlangsamt. Die vermeintliche Blasenbildung geht also langsam zurück. Gleichzeitig sind die gefragten innerstädtischen Quartiere aber auch so gut wie ausverkauft. Die Berater müssen sich also immer wieder, wenn sie einen Kunden vor sich sitzen haben, die Frage stellen, ob jener gerade zu teuer einkauft und die Immobilie in zehn Jahren vielleicht 20 oder 25



Dirk Günther: „Das Zinsniveau allein entscheidet nicht über die Nachfrage.“

Prozent weniger wert ist. Am Ende des Tages kann der Berater dem Kunden aber auch nur die Preisentwicklung der letzten Jahre offenlegen. Der Kunde muss dann selbst entscheiden, wie nachhaltig diese ist. Das Risiko, das der Kunde eingeht, muss in der Beratung transparent gemacht und im Zweifel auch einmal empfohlen werden, die Immobilie nicht zu kaufen,

weil sie zu teuer ist. Und das ist nicht leicht, wenn der Kunde entschlossen ist, das Objekt zu erwerben. Es geht da um mehr, als nur darum, die Finanzierung zu besorgen.

Grunwald: Eine wirkliche Blase oder Überhitzung auf den Märkten sehen wir nicht. Daher ist die Immobilie nach wie vor ein gutes Investment – vorausgesetzt es findet eine gründliche Prüfung statt. Es sollte eine realistische Einschätzung des Objektwertes auf Basis vergleichbarer Immobilien erfolgen. Das erfordert eine genaue Kenntnis der Immobilienmärkte vor Ort. Zudem muss der Finanzierungsbedarf zur Einkommens- und Vermögenssituation des Kunden passen.

Was sind die Motive der Immobilienkäufer? Ist der Anteil der Kapitalanleger gestiegen oder geht es nach wie vor in erster Linie ums eigene Heim?

Neumann: Das ist regional sehr unterschiedlich. In gewissen Gegenden sind sicher vermehrt Kapitalanleger zu finden, weil die Immobilie eine mittlerweile wieder attraktivere Anlageform ist. Wenn zehnjährige Bundesanleihen um zwei Prozent rangieren, wird die Mietimmobilie im Verhältnis wieder interessant. Vor allem führt aber die niedrige Arbeitslosigkeit und hohe Zahl der Erwerbstätigen dazu, dass sich der eine oder andere gegen das Mieten und für das Kaufen entscheidet.

Pflégshoerl: In unserem Neugeschäft sind keinerlei Veränderungen im 80-zu-20-Verhältnis zwischen Eigennutzer und Kapitalanleger auszumachen. Im Bereich der Kapitalanlagen schränken wir uns bewusst ein kleines Stückchen ein, indem wir für uns die Begrifflichkeit räumliche Nähe definiert haben. Wer sich eine vermietete Immobilie anschafft, muss sich über sein Objekt Kenntnis verschaffen. Das heißt, er soll in seiner Region kaufen und nicht dort, wo er nur bedingt auf das Mietverhältnis und andere Umstände Einfluss nehmen kann.

Wird sich die im europäischen Vergleich geringe deutsche Wohneigen-

tumsquote von rund 43 Prozent mit der steigenden Nachfrage erhöhen?

Neumann: Ich glaube nicht, dass sich die Quote in Richtung 60 Prozent oder mehr entwickelt, wie beispielsweise in Großbritannien, Irland oder Spanien. Es wird sicher einen gewissen Anstieg geben, das zeigt einfach auch die momentane Nachfrage, aber die Rahmenbedingungen in Deutschland sind einfach nicht so wie in vielen anderen



Michael Neumann: „Die Produkte sind in den letzten Jahren viel flexibler geworden.“

europäischen Ländern. Mit der Abschaffung der Eigenheimzulage ist eine der letzten Subventionen in diesem Bereich gefallen. Zudem haben viele Bundesländer in den letzten Monaten und Jahren die Grunderwerbssteuer sukzessive erhöht. Im Vorwege dieser Erhöhungen kommt es zwar teilweise zu einer Art Hype, aber das ist nichts, was die Quote langfristig beeinflusst.

Pflegshoerl: Als Produzent haben wir in den letzten anderthalb bis zwei Jahren ohnehin versucht, unsere Partner etwas mehr für das Anschlussfinanzierungsgeschäft statt für das Erstfinanzierungsgeschäft zu sensibilisieren. Wenn man sich die Statistik anschaut, hat sich der Markt in diese Richtung gedreht. Das Anschlussfinanzierungsgeschäft hat mittlerweile den höheren Marktanteil. Schließlich ist es leichter, sich um seine eigenen Bestände zu kümmern. Viele unse-

rer Partner kommen aus der Allfinanz und der Altersvorsorge-Beratung. Bei praktisch jedem zweiten Kundentermin sitzen Sie einem Menschen gegenüber, der eine Immobilie hat. Deren Altverträge sollten Sie regelmäßig dahingehend überprüfen, ob es etwas zu optimieren gibt. Umschulden ist einfach und der Kunde spart bei den derzeit günstigeren Zinsen in der Regel bares Geld.

Verlagert sich der Fokus heute wieder in Richtung Kaufneugeschäft?

Grunwald: Wir haben sowohl das Neugeschäft als auch das ganze Thema Anschlussfinanzierung im Fokus – das gilt für den eigenen Bestand, aber auch die Fremdadlösung. Forward-Darlehen werden gerade stark von den Kunden nachgefragt. Diese werden vor allem für Finanzierungen abgeschlossen, die erst in zwei oder drei Jahren anstehen. Wir übernehmen zudem Umschreibungskosten für die Grundschulden.

Welche Produkttrends sehen Sie?

Neumann: Die Produkte sind in den letzten Jahren wesentlich flexibler geworden. Es sind auch sehr viele Produktinnovationen in den Baufinanzierungsmarkt gekommen. Momentan gib es aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus natürlich eine hohe Nachfrage nach langen Zinsfestschreibungen – nach 15, teilweise auch 20, 25 bis hin zu 30 Jahren, um sich dieses historisch günstige Niveau teils bis zur vollständigen Rückführung des Darlehens sichern zu können. Im Forward-Bereich ist das Niveau momentan natürlich auch sehr attraktiv. Die Zahl der Abschlüsse dort steigt. Dennoch gibt es auch Käufer beziehungsweise Anschlussfinanzierer, die derzeit abwarten und weiter davon ausgehen, dass das attraktiv niedrige Zinsniveau bleibt. In dem Moment, in dem es kurzfristig einen relativ starken Zinsanstieg gibt, erwarten wir im Forward-Bereich dann noch einmal eine deutliche Nachfragesteigerung. Denn Kunden haben so die Möglich-

keit, sich bis zu sechzig Monate im Voraus günstige Konditionen zu sichern. Das sind Produkte, die es vor einigen Jahren so im deutschen Markt noch nicht gab.

Günther: Die zehnjährige Zinsbindung ist weiterhin die beliebteste, aber natürlich sind die Langläufer jetzt attraktiver geworden. Das ist angesichts des aktuellen Zinsniveaus auch nachvollziehbar. Aus meiner Sicht ist das



Eva Grunwald: „Der Finanzierungsbedarf muss zur Situation des Kunden passen.“

Thema Sicherheit heute ein ganz zentraler Verkaufspunkt. Das zeigt sich auch im Bausparneugeschäft und darin, wie regionale Banken Bausparen in den Fokus genommen haben. Beim Forward-Geschäft gab es schon in den letzten Jahren einen Vorzieheffekt, daher sieht der Markt aktuell keine Steigerungsraten. Das Anschlussfinanzierungs- und das Forward-Geschäft hängen sicherlich am allermeisten an der aktuellen Zinsentwicklung. Man kann sehen, wie sich die Forward-Quoten mit steigenden und fallenden Zinsen bewegen. In dem Moment, in dem wir uns in einem fallenden Markt befinden, warten die Berater und die Kunden ab, denn sie haben ja keinen Druck. Dieser entsteht erst, wenn der Anschlussfinanzierungstermin naht. Solange das Niveau fällt, sparen sie mit jedem Monat, den sie warten, den Forward-Aufschlag. Wenn es dann ▶

Dirk Günther, Geschäftsführer Prohyp GmbH

Baufinanzierungen erfolgreich vermitteln

Baufinanzierung ist spannend wie nie: Im Zuge der Eurokrise sind die Zinsen auf historische Tiefstände gefallen, das Immobilienangebot – vor allem in Ballungsgebieten – wird knapp, die Baufinanzierungskunden sind immer besser informiert und der Wettbewerb um sie entbrannt.

Herr Günther, wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation für Baufinanzierungen?

Günther: Momentan sehen wir ein sehr gutes Umfeld für Immobilien und für Immobilienfinanzierungen. Bedingt durch die Eurokrise sind die Zinsen für Baugeld in Deutschland auf einem historisch niedrigen Niveau und dies in Kombination mit einem guten Wirtschaftswachstum. Das führt zu einer deutlichen Steigerung der Nachfrage nach Wohneigentum, mit der Folge steigender Preise – vor allem in Ballungsgebieten. Auf der anderen Seite kommen auf Banken veränderte regulatorische Rahmenbedingungen durch Basel III hinzu, mit noch unbekanntem Folgen für das Geschäft mit Baufinanzierungen.

Was bedeutet dies für Vermittler von Baufinanzierungen?

Günther: Es ist Herausforderung und Chance zugleich. Die Rahmenbedingungen sind gut, jedoch ist auch der Wettbewerb um gute Kunden sehr intensiv. Denn viele Marktteilnehmer haben die Baufinanzierung als lohnendes Ankerprodukt in der Kundenbeziehung wiederentdeckt. Im Wettbewerb um immer besser informierte Kunden wird derjenige als Sieger hervorgehen, der die beste Beratung und optimale Finanzierungslösungen bieten kann. Wer die gesamte Bandbreite an Darlehen von leistungsfähigen Darlehensgebern im Portfolio hat und somit nicht nur 08/15-Angebote machen kann, wird seine Kunden erfolgreich zum Abschluss bringen und daraus Empfehlungsgeschäft generieren.

Was entscheidet die Wahl eines Baufinanzierungspartners?

Günther: Ich rate jedem Vermittler, sich einen Partner zu suchen, der durch kompetente Finanzierungsberater, ein komplettes Produktangebot und optimale Prozesse im Hintergrund Freiraum für das Wichtigste in unserem Geschäft schafft: die erstklassige Beratung von Kunden.



Dirk Günther, Prohyp GmbH

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Systemunterstützung?

Günther: Wer seinen Kunden mehr als nur die Produkte von ein oder zwei Darlehensgebern anbieten möchte, ist auf eine professionelle Systemunterstützung angewiesen. Zentrale Aufgabe ist hier, mit möglichst wenig Aufwand einen Überblick über ein breites Produktspektrum zu erhalten. Vermittler benötigen also eine Software, die schnell, einfach und zuverlässig Informationen zur Verfügung stellt und den Berater durch den gesamten Finanzierungsprozess führt. So wie unsere Finanzierungsplattform eHyp. *Aus welchem Produktangebot können Vermittler wählen?*

Günther: Wir bieten unseren Partnern Zugriff auf die Produkte von mehr als 300 Darlehensgebern und haben damit die umfassendste Auswahl im deutschen Baufinanzierungsmarkt. Darunter sind große überregionale Banken sowie eine Vielzahl von Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Versicherungen und Bausparkassen.

Darüber hinaus stellt sich dem Vermittler auch immer die Frage nach dem Verdienst ...

Günther: Hier bietet unser transparentes Prohyp-Preismodell optimale Ertragschancen. Abhängig vom mit uns abgeschlossenen Geschäft sind bei der einzelnen Finanzierung bis zu 2,55 Prozent Provision drin – zuzüglich der Prohyp-Superprovision. Zusätzlich bieten wir Partnern – je nach Partnerstatus – wertvolle Zusatzleistungen wie Kundenleads, Marketingsupport oder Weiterbildungsmaßnahmen an.

Ihr Fazit?

Günther: Baufinanzierungen bieten Vermittlern auch in 2012 erstklassige Chancen. Erfolgreich wird aber nur der sein, der durch Beratungsqualität, umfassende Angebotsauswahl und Schnelligkeit glänzt – mit einem starken Partner wie Prohyp.

Fakten zum Unternehmen: Prohyp ist der führende Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister in Deutschland. Prohyp-Partner bekommen Zugriff auf ein leistungsfähiges Baufinanzierungsangebot und werden so zum Baufinanzierungsvermittler. Dabei verbindet Prohyp das Know-how erfahrener Baufinanzierungsexperten, eine umfassende Produktauswahl aus dem Angebot von mehr als 300 Darlehensgebern, attraktive Konditionen mit einer weitreichenden Systemunterstützung. Prohyp ist an bundesweit sechs Standorten für seine Partner erreichbar.

Kontakt: Marcel-Breuer-Straße 18 · 80807 München · Tel.: 0800 - 200 15 15 28 · Fax: 089 - 20 30 75 40 00 · E-Mail: info@prohyp.de · Internet: www.prohyp.de

► zu einem Anstieg kommt, wollen die Kunden die günstigen Zinsen sichern. *Geht der Trend zur höheren Tilgung?*

Günther: Die Tilgung sollte so hoch wie möglich ausfallen, vor allem wegen der Flexibilität heutiger Produkte. Wenn ein Paar beispielsweise ein Kind erwartet und ein Elternteil zu Hause bleibt, lässt sich für zwei, drei Jahre die Tilgung reduzieren, sodass monatlich mehr Liquidität zur Verfügung steht, um dann später wieder in die alte Tilgung einzusteigen.

Grunwald: Wegen des niedrigen Zinsniveaus können die Kunden etwas schneller tilgen, was die Nachfrage nach sogenannten Volltilger-Darlehen ein Stück weit hat steigen lassen.

Sind Vollfinanzierungen ein Thema?

Pflegshoerl: Bei uns nicht. Wir machen es zur Pflicht, dass der Kunde mindestens die Nebenkosten leistet. Grunderwerbssteuer inklusive liegen wir damit bei einem Anteil an der Gesamtsumme von fünf bis zehn Prozent. Es gibt Mitbewerber, die Nebenkosten durch Ratenprodukte und dergleichen mitfinanzieren. Wir allerdings glauben, dass das eher ungesund ist.

Neumann: Allein für die Nebenkosten muss ein Kunde heute mehr mitbringen als noch vor einiger Zeit. Das liegt vor allem an der vielerorts gestiegenen Grunderwerbssteuer.

Pflegshoerl: Was das Thema Bausparen angeht, so wird mehr in den Medien diskutiert, als draußen tatsächlich passiert. Heute gibt es bei uns circa 80 bis 90 Prozent Direkttilger. Nur ein geringer Anteil hat dort Bausparprodukte integriert. Wenn wir über diese Produkte reden, dann meist über bestehende Verträge, die der Kunde schon zur Altersvorsorge hat und weniger über neu abgeschlossene. Bausparen ist eher ein Cross-Selling-Thema für manchen Vertrieb.

Grunwald: Aus unserer Sicht ist ein paralleler Bausparvertrag zur Finanzierung durchaus sinnvoll. Wir verfügen in der Deutschen Bank über eine eigene Bausparkasse und bieten

entsprechende Kombinationen von Baufinanzierung und Bausparen an. Entscheidend ist aber, was letztlich für den jeweiligen Kunden die beste Lösung ist. Mehrheitlich greifen unsere Kunden aber auf eine klassische Baufinanzierung zurück. Nur zu einem geringen Teil finanzieren sie voll über einen Bausparer.

Ist die energetische Sanierung ein Thema im Finanzierungsmarkt?

Günther: Es geht hier um kleine Darlehenssummen von meist unter 50.000 Euro und die Unterstützung durch öffentliche Mittel. Das ist momentan zwar ein Trendthema, das auch häufig angesprochen wird, doch der Markt wird sehr stark von den Bausparkassen dominiert. Da lassen sich die entsprechenden Darlehenssummen einfacher darstellen. Bei uns ist der Anteil dieser Finanzierungen daher am Gesamtgeschäft aktuell überschaubar.

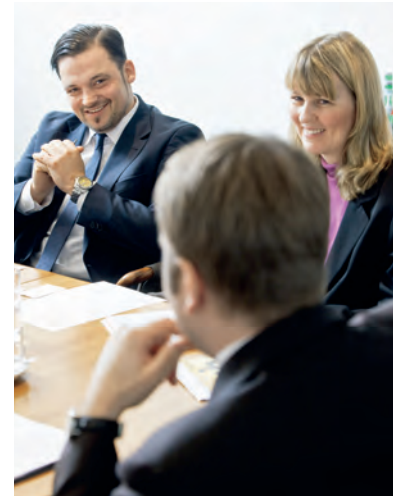
Pflegshoerl: Mit Blick auf unsere Vertriebskanäle gibt es im Direktgeschäft via Telefon wenig Nachfrage nach solchen Produkten. Auf der anderen Seite bekommen wir über 80 Prozent des Geschäfts über Partner zugeführt. Diese arbeiten oft mit Bausparkassen zusammen. Da wird dann kombiniert.

Neumann: Auch ich halte das noch für ein Thema mit geringerer Bedeutung. Es wird im Zuge der Energieeinsparverordnung aus meiner Sicht aber zunehmend interessanter, da nachgefragter. Bei diesen Darlehenssummen stehen allerdings eher die Produktkategorien Privatarlehen und Bausparlösungen im Vordergrund.

Inwiefern ist die Einbindung von Fördermöglichkeiten ein zentraler Bestandteil der Finanzierungsberatung?

Günther: Das Förderangebot ist regional sehr unterschiedlich. Neben der KfW gibt es einige interessante öffentliche Förderanstalten wie beispielsweise die WFA in Nordrhein-Westfalen und die Investitionsbank in Schleswig-Holstein. Dort, wo es ein attraktives Förderangebot gibt, ist die Einbindung allerdings ein ganz wich-

tiges Differenzierungsmerkmal gegenüber der Vielzahl anderer Vermittler, die sich vielleicht weniger intensiv mit dem Thema beschäftigen. Unter dem Förderaspekt spielt sicherlich auch der Wohn-Riester eine Rolle.



Die Runde stellt sich den Fragen von Barbara Kösling und Thomas Eilrich, Cash.

Grunwald: Wir haben vor einiger Zeit eine Umfrage zum ökologischen Bauen durchgeführt. Im Ergebnis würden rund 40 Prozent der Befragten ökologisches Bauen in Erwägung ziehen, vor allem um Nebenkosten zu sparen. In unseren tatsächlichen Zahlen spiegelt sich das jedoch noch nicht entsprechend wider. Die Nachfrage nach Modernisierungsdarlehen oder auch öffentlichen Fördermitteln für Modernisierungen ist eher gering – das mag sicherlich an dem aktuell günstigen Zinsniveau liegen.

Welche Rolle spielt der angesprochene Wohn-Riester in der Beratung?

Neumann: Wir verzeichnen hier keinen Nachfrage-Boom. Andererseits sprechen einige unserer Partner das Thema sehr gezielt bei ihren Kunden an. In manchen, aber nicht allen Kundensituationen ist es auch absolut sinnvoll, ein Riester-Darlehen mit staatlicher Förderung in Anspruch zu nehmen. Das entsprechende Produktangebot stellen wir als Pool natürlich zur Verfügung. Wir versuchen ►

ROUNDTABLE

► zudem, unsere Partner über Online- und Offline-Schulungen für das Thema fit zu machen. Damit erhöhen wir natürlich auch die Bekanntheit im Markt.

Günther: Mit dem Wohn-Riester setzen wir uns nun schon zweieinhalb Jahre auseinander. Der Zugang zu dem Produkt fällt vielen Beratern

daran, dass der Kunde besser heute informiert ist. Die Generation, die jetzt in die Familienplanung einsteigt und finanziert, ist mit dem Internet und sehr hoher Informationstransparenz aufgewachsen. Diese Generation möchte eine unabhängige Beratung, Angebote vergleichen und nicht nur bei ihrer Hausbank das kaufen, was

findet das statt, was sich in den vergangenen Jahren im Fondsbereich schon durchgesetzt hat: Das Kreditinstitut verkauft nicht mehr nur die eigenen Produkte, sondern eine breite Palette. *Geht der Trend bei Ihnen ebenfalls in Richtung „Open Architecture“ oder sehen Sie sich als Produktgeber, der den Kunden mit allem versorgen kann?*



Die Diskussion unter den Vertretern der führenden Player am Baufinanzierungsmarkt verlief ebenso rege wie fair.

noch immer nicht leicht. Wiederum ist das ein Thema, das die Bausparkassen dominieren. Der Wohn-Riester ist vor allem für Bausparkassenvertriebe ein dankbares Geschäft, denn für diese ist das Thema beim Kunden ein Türöffner. Bei uns spielt es momentan eine untergeordnete Rolle. Unsere großen Vertriebspartner tun sich schwer, weil sie fürchten, in eine Beraterhaftungsthematik hineinzugeraten. Da es sich um ein sehr komplexes Sicherungs- und Darlehensprodukt handelt, gibt es da einige Fallstricke – auch steuerliche – die man umgehen sollte.

Grunwald: Wir wickeln den Wohn-Riester über unsere Bausparkasse ab. Einen Boom sehen wir in unseren Zahlen und im Markt aber nicht. Viele Kunden scheuen offensichtlich die Komplexität des Produkts.

Wird sich das Gewicht der Vertriebswege im Baufinanzierungsgeschäft in den kommenden Jahren weiter in Richtung des freien Vertriebs verschieben?

Günther: Dieser Trend wird in den nächsten Jahren anhalten. Das liegt

einem dort vorgelegt wird. Freie Vermittler sind in der komfortablen Situation, über eine große Produktpalette das für die Kundenbedürfnisse optimale Angebot abbilden zu können. Dieser Trend wird ja teils auch vom Gesetzgeber dadurch unterstützt, dass man in der vorvertraglichen Information transparent machen muss, wie unabhängig man berät. Wenn ich als Berater nur über das Angebot einer Bank verfüge, wo doch allein über 1.500 Banken mit ihren Produkten am Markt sind, weckt das nicht das Vertrauen des Kunden.

Pflegshoerl: Ich unterstreiche das grundsätzlich, glaube aber dennoch, dass der Marktanteil der freien Finanzdienstleister nicht größer werden wird. Denn auch in den Bankfilialen hat sich einiges getan. In der Vergangenheit wurde dort zumeist darauf gewartet, dass der Kunde kommt. Das dreht sich. Die Kreditinstitute gründen Tochtergesellschaften, um den Kunden vor Ort zu besuchen und den Produktverkauf zu forcieren. Und nun

Pflegshoerl: Im Direktgeschäft haben wir heute eine Lösung für den Kunden, der sich via Internet oder Telefon bei uns meldet und eine Beratung will, weil unser Produkt vielleicht nicht zu ihm passt. Wir bieten ihm dann einen TvO, das heißt Termin vor Ort, an. Im Partnergeschäft werden wir den Maklern ab Mai etwas offerieren, was dem Anspruch „Open Architecture“ gerecht wird: Die Bank wird sich weg bewegen von dem reinen Produzenten und ein Stück weit als Plattform agieren. Das heißt, dass wir für unsere Partner auch zukünftig in unseren Tools die DiBa –, gleichzeitig aber auch Alternativangebote darstellen. Wir nennen das System „das Beste aus zwei Welten“ und nutzen dabei die Synergieeffekte mit unserer Schwester Prohyp. So können wir dort über 300 Banken anbieten. Das DiBa-Geschäft wickelt der Partner weiter mit uns direkt ab und nutzt dabei die Einfachheit der Tools wie Prozesse. Das Geschäft mit einer Drittbank kann er im gleichen Tool mit den Kollegen aus Mün-

chen machen. Das zeigt auch die Richtung der Verbraucherkreditrichtlinie: Die Partner müssen Kunden beraten und nicht nur Produkte verkaufen.

Grunwald: Wir machen ungefähr 50 Prozent unseres Geschäfts über unseren eigenen stationären Vertrieb und 50 Prozent über Vertriebspartner. Wenn man sich die Entwicklung an-

plexen Finanzierung, für Privatkunden wie für Geschäftskunden. Wenn wir sehr spezielle Kundenwünsche mit unseren eigenen Produkten ausnahmsweise nicht bedienen können, bieten wir Drittprodukte als Alternative an.

Neumann: Der freie Berater ist optimal aufgestellt und in einer sehr komfortablen Situation, wenn er mit einem

nen, eine Dokumentation, ein ESM und eine Erklärung erfordert. Derzeit sind wir noch in einem Markt tätig, wo man sich einen Gewerbeschein nach Paragraf 34c zulegt und ohne eine Prüfung durch irgendeine Instanz beraten kann. Momentan erfreut sich der Baufinanzierungsmarkt einer sehr lockeren Regulierung. Das wird sich



Einig waren sich die Roundtable-Teilnehmer in der Einschätzung der Perspektiven für den Markt und die freien Berater.

schaat, ist der Anteil der Vertriebspartner an unserem letztjährigen volumemäßigen Wachstum von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr etwas stärker gestiegen. Eine Besonderheit bei uns ist, dass wir auch viele regionale Vertriebspartner haben, die ihr Geschäft vor Ort in den Filialen einreichen. Dort gibt es eigene Koordinatoren, das heißt direkte Ansprechpartner für die einzelnen regionalen Vertriebspartner. Was das Thema Drittprodukt angeht, haben wir auch verschiedene Angebote. Kunden, die zu uns kommen, suchen grundsätzlich aber die Stärke der Marke Deutsche Bank und die Kompetenz unserer Berater vor Ort. Sie erwarten folglich auch ein Angebot aus unserem Haus.

Werden zunächst Ihre Produkte angeboten oder gleich die gesamte Palette?

Grunwald: Im Mittelpunkt unserer Beratung steht immer der Bedarf des Kunden. Wir haben eine breite Produktpalette und können nahezu jeden Kundenwunsch abdecken – von der Standardfinanzierung bis hin zur kom-

Makler-Pool zusammenarbeitet, weil er einfach über die Produktvielfalt verfügt. Ihm stehen bei uns sowohl überregionale, aber auch regionale Anbieter zur Verfügung, während die Regionalbank vor Ort auf ihre eigenen Produkte limitiert ist.

Zieht das prosperierende Baufinanzierungsgeschäft auch ursprünglich branchenfremde Makler an?

Neumann: Zumindest in unserer Aufstellung als Vollsortimenter gibt es den Trend, dass gerade Makler aus dem Versicherungsbereich einen ganzheitlichen Ansatz fahren und sich im Zuge dessen auch stärker auf die Baufinanzierung fokussieren.

Günther: Es gibt da zwei gegensätzliche Trends. Der erste Trend ist die Attraktivität des Produktes, die in der steigenden Nachfrage der Kunden begründet ist. Der gegenläufige Effekt sind die regulatorischen Beschränkungen, die entstanden sind und von EU-Seite entstehen werden. So die Verbraucherkreditrichtlinie, die eine Offenlegung der Provisio-

allerdings ändern. Wir erwarten eine Annäherung an die Regulierung auf Versicherungsvermittlungs-Niveau. Wir glauben daher nicht, dass die Zahl der Baufinanzierungsvermittler steigt, sondern erwarten eher, dass es im Zuge dessen zu einer Konsolidierung kommt. Das muss nicht von Nachteil sein, sondern dient der Professionalisierung. Der Baufinanzierungsmakler kann sich besser positionieren und damit von der Masse an weniger qualifizierten Vermittlern abheben.

Pflegshoerl: Unserer Erfahrung mit Allfinanzvertrieben nach beschäftigen sich etwa 20 Prozent der Berater mit dem Thema Baufinanzierung, 80 Prozent erreichen Sie damit nicht. Denen ist das Produkt zu kompliziert. Im Kern geht es darum, diese zu einer Art Tippgeberschaft zu motivieren. Sie müssen den Bedarf erkennen und die Kunden an Spezialisten weiterleiten. ■

Das Gespräch führten **Barbara Kösling** und **Thomas Eilrich**, beide Cash.



DiBaDu

ist, wenn du mehr gewinnst
als eine starke Partnerschaft.

Die Baufinanzierung der ING-DiBa. Jetzt Vertriebspartner werden.

Unsere Baufinanzierung wird Sie und Ihre Kunden begeistern:

- Einfaches, transparentes Produkt mit Top-Konditionen
- Attraktive Provisionen und Zusatzvergütungen
- Schnelle und problemlose Abwicklung mit dem Partnerportal
- Betreuung und Beratung durch das Partner Service Team
- Kompetente Unterstützung im Marketing für Ihre Kundengewinnung

Besuchen Sie uns auf der Messe Pools & Finance am 26.04.2012 in Darmstadt im darmstadtium, Stand 178

Direkt informieren!

069 / 50 60 30 99

www.partner.ing-diba.de

ING  **DiBa**
Die Bank und Du